



Der Tarifdschungel in den privaten Sachsparten ist in den letzten Jahren noch einmal deutlich komplexer geworden. Festmachen kann man das an allerlei exklusiven Leistungsextras, mit denen sich die Marktteilnehmer vom Wettbewerb absetzen wollen.

Die Anbieter von Vergleichstechniken greifen diesen Wettbewerb gern auf, denn dies ist ihr Kerngeschäft: das Vergleichen Hunderter von Tarifen bis ins kleinste Detail. Regelmäßig werden neue Leistungskriterien ergänzt, und zu beobachten ist hier auch der Trend, dass die explizite Nennung von mitversicherten Gefahren oder Sachen gefordert wird (auch wenn diese nicht ausgeschlossen sind), um die Höchstnote zu erhalten.

PRODUKTAUSWAHLHAFTUNG FÜR VON MAXPOOL EMPFOHLENE PRODUKTE

Mit den neuen Positivbüchern will MAXPOOL seinen Vertriebspartnern in den privaten Sachsparten, beginnend mit der Privathaftpflicht- und Unfallversicherung, eine Empfehlungshilfe an die Hand geben, für die MAXPOOL sogar die Produktauswahlhaftung übernimmt. Das heißt, dass MAXPOOL den Makler unterstützt, sollte es irgendwann aufgrund der Produktempfehlung ein Problem geben. MAXPOOL empfiehlt nur Tarife, die bei den Vergleichen wie zum Beispiel Mr-Money, softfair und ascore Höchstwertungen in den Ratings erzielen, sowie die hauseigenen Deckungskonzepte.

WAS LEISTET DAS POSITIVBUCH?

Der Vergleich stellt nie alle Leistungen eines Tarifs dar, sondern die mit der größten Schnittmenge unter allen Anbietern. Das hat zur Folge, dass neue Leistungserweiterungen, die einzelne Wettbewerber in ihren Produkten anbieten, in den Vergleichstechniken nicht berücksichtigt werden – und zwar so lange, bis eine marktrelevante Zahl von Anbietern die neue Leistung über-

nommen hat. Daher taugt das Ergebnis aus einem Vergleich immer nur als grobe Vorauswahl anhand selbst gewählter Filterkriterien.

Das Positivbuch ist bewusst nicht als kompletter Leistungsvergleich gestaltet, denn bei den besten Tarifen des Markts sind die meisten Leistungen ähnlich. Hier kommt es auf sinnvolle Besonderheiten an, die ein Vergleich nicht darstellen kann oder will, die für den Makler aber sehr interessant sein können. Der Versicherungsnehmer kann nicht wissen, welchen Schaden er irgendwann einmal verursacht, aber der Makler kann ihm aufzeigen, dass er für vielleicht 25 Euro mehr im Jahr einen Versicherungsschutz erhält, der an alle Eventualitäten gedacht hat. Und noch wichtiger: Wer nur nach Preis verkauft, macht sich zukünftig überflüssig, denn dafür benötigt der Verbraucher den Makler immer weniger. Er braucht ihn als Fachmann.

BEISPIELE

Am Beispiel der Tarife max-PHV Premium und max-UV Premium (Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft – ein Unternehmen der PHÖNIX MAXPOOL >>



Gruppe) werden im folgenden vier Beispiele für sinnvolle Erweiterungen gezeigt, die man in keinem Vergleich findet:

› Der Tarif max-PHV Premium für die Familie kostet ohne Selbstbeteiligung 84 Euro p. a., mit 150 Euro SB nur 69 Euro p. a. – der Clou: Nach fünf schadenfreien Vertragsjahren fällt die SB dauerhaft weg!

› Der Tarif max-PHV Premium Single ist gleichzeitig ein Familientarif. Hier können sich Alleinerziehende versichern und es ist auch bedingungsseitig geregelt, dass ein dazukommender Partner und Kinder immer mitversichert sind, eine Meldung ist keine Pflicht.

› Der Tarif max-UV Premium beinhaltet max-Leistungsschutz, die Differenzdeckung und die Besitzstandsgarantie. All dies bedeutet eine umfassende Sicherheit für den Kunden in Bezug auf einen möglichen Vorvertrag, bessere Leistungen am Markt oder auch einen zu überbrückenden Zeitraum in einem leistungsschwächeren Tarif bis zum Beginn der max-UV Premium.

› Der Tarif max-UV Premium mit max-Progression bietet einen Progressionsverlauf, der schon bei 75 Prozent Invalidität die Vollinvaliditätssumme erreicht. ◀



Stefan Klahn,
Geschäftsführer der PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

DIE AKTUELLEN PRODUKTEMPFEHLUNGEN

PHV-Positivbuch

Versicherer	Tarif	ascore-Rating
PHÖNIX Schutzgemeinschaft (Risikoträger Landeschadenhilfe Versicherung VaG)	max-PHV Premium	6 Kompass
PHÖNIX Schutzgemeinschaft (Risikoträger Landeschadenhilfe Versicherung VaG)	max-PHV Plus	5 Kompass
AXA	BOXflex Premium	6 Kompass
Die Haftpflichtkasse	Einfach Komplett	6 Kompass
Grundeigentümer	Protect Premium	6 Kompass
NV-Versicherungen	Premium 6.0	6 Kompass
VHV	KLASSIK-GARANT mit Baustein EXKLUSIV	6 Kompass

UV-Positivbuch

Versicherer	Tarif	ascore-Rating
PHÖNIX Schutzgemeinschaft	max-UV Premium mit max-Progression	6 Kompass
PHÖNIX Schutzgemeinschaft	max-UV Premium	6 Kompass
PHÖNIX Schutzgemeinschaft	max-UV Plus	5 Kompass
Basler	Gold mit Taxe100, Mitwirkung 100 und Progression Plus	6 Kompass
Die Haftpflichtkasse	Einfach Komplett inkl. Gliedertaxe Premium Plus und Progression Plus	6 Kompass
InterRisk	Unfall XXL mit MaxiTaxe und Plus Progression	6 Kompass
NV-Versicherungen	UnfallPremium 4.0	6 Kompass
Rhion	Premium	6 Kompass
VHV	KLASSIK-GARANT mit Baustein EXKLUSIV	6 Kompass